

13  
nov.  
2007

## Etes-vous armé pour développer la mission : Optimisation de Rémunération ?

[« Laissez-nous vous surprendre ! | Accueil](#)

[Version imprimable](#) | [Recommander cet article](#)

2 minutes suffisent pour répondre à ce QCM de 15 questions !



Parmi les missions de conseil social susceptibles d'être mises en oeuvre par votre cabinet, l'optimisation de rémunération constitue celle qui intéresse le plus les chefs d'entreprise.

En effet, la question principale que se pose le dirigeant : comment payer moins de charges sociales et fiscales ?

L'expert-comptable est évidemment ici tout à fait légitime pour le conseiller.

Cependant, l'analyse ne peut se limiter à la seule recherche du meilleur revenu disponible. Il est en effet essentiel d'intégrer la problématique de la prévoyance et des droits à retraite pour conduire une analyse qui corresponde véritablement aux besoins du dirigeant.

Votre cabinet est-il suffisamment armé, notamment en matière d'expertise technique pour conduire efficacement cette mission à forte valeur ajoutée ? C'est ce que nous vous proposons d'examiner maintenant, en répondant à quelques questions techniques vous permettant de vous auto-évaluer.

Toutes vos réponses seront analysées dans un prochain article de notre qui sera mis en ligne le Jeudi 29 Novembre prochain.

### >>> [Participer au quiz](#)

Bruno CHRETIEN  
Gérant de Factorielles

Rédigé par Administrateur BLOG dans [Statistique Profession](#)

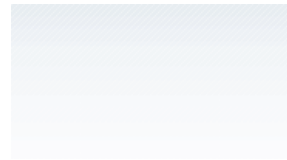
| [Lien permanent](#)

### Commentaires

#### Poster un commentaire

Si vous avez un compte TypeKey ou TypePad, merci de [vous identifier](#)

Nom:



S'abonner au flux RSS  
S'abonner à la News letter

COLIN David sur Négociation bancaire et financement : l'expert-comptable a moyen de se mettre en valeur auprès de son client...

Modérateur sur Négociation bancaire et financement : l'expert-comptable a moyen de se mettre en valeur auprès de son client...

paul LOGEAIS sur Négociation bancaire et financement : l'expert-comptable a moyen de se mettre en valeur auprès de son client...

Jean-Christophe Solaisie sur Qui doit réaliser les missions de conseil social au sein du cabinet ?

Chantal sur Qui doit réaliser les missions de conseil social au sein du cabinet ?

Etes-vous armé pour développer la mission : Optimisation de Rémunération ?

Laissez-nous vous surprendre !

Votre cabinet est-il condamné à se battre sur le PRIX ?

Négociation bancaire et financement : l'expert-comptable a moyen de se mettre en valeur auprès de son client...

Qui doit réaliser les missions de conseil social au sein du cabinet ?

novembre 2007

octobre 2007

septembre 2007

août 2007

juillet 2007

Adresse Email: (Ne sera pas visible avec le commentaire.)

URL:

Conserver mes coordonnées?

Commentaires:

juin 2007

Communication cabinet  
Événement G.I.E.  
Management cabinet  
Marketing cabinet  
Missions de conseil  
Parole d'expert  
Point de vue  
Statistique Profession  
Veille Profession



Editeur de logiciels pour  
les Experts-Comptables



La protection sociale au  
service des professionnels



Le marketing au service des  
experts-comptables

[Haut de page](#) | [Accueil](#)

©2006 Espace Innovation | [Design par AJCréa](#)